كيفية إعداد دراسة الجدوى وبشكل مبسط جداَ ....

تشتمل دراسة الجدوى الاقتصادية عادة على الأقسام الرئيسية التالية:

1- دراسة السوق.

2 - الدراسة الفنية

3- التحليل الاقتصادي والمالي للمشروع ..

القسم الأول: دراسة السوق :

البحث عن الأماكن التي تقوم يتزويد محل .... بالأجهزة والبضاعة المطلوبة لمزاولة النشاط التجاري .. هل بها قسم للصيانة ((على حسب نوع النشاط التجاري)) + دراسة أسعار المحلات القريبة من محل...... والتي تزاول نفس نشاط المحل الخاص بك ، وتسجيل نقطة ضعف تلك المحلات ، وابتكار الجديد وتقديم الجودة في المحل الذي تودين افتتاحه .

القسم الثاني : الدراسة الفنية :

تساعد دراسة السوق ليس فقط في تحديد وجود أو عدم وجود طلب على خدمات المشروع المستهدف ، بل تساعد في تحديد الحجم الأمثل والمكان الأفضل لإقامة المشروع .. يعني أي مشروع لازم نتأكد من وجود الأشياء الآتية :

البنية التحتية : الأرض، المياه ، الكهرباء، الاتصالات، الملاعب ، - الحدائق ، المحلات التجارية ، الجامعات ، المدارس ، الوزارات وما شابه <<<< الكثاافة السكانية

- الأبنية وال***ات بكافة مراحلها**

- التجهيزات المكتبية والأثاث و الديكور ، الخ.

- الكادر البشري المطلوب للمشروع

- ماهية الأنظمة واللوائح المطلوبة لتنظيم وتشغيل أي مشروع تجاري .

بعض المشاريع تتطلب شهادة مهنية لافتتاح المشروع ....))
يعني مثلاً >>>>> ما يجي شخص معه الثانوية ويفتح عيادة خاصة لطب الأسنان ويحضر أطباء من الخارج وهو مش طبيب
وبعض المهن تتطلب أخذ دورات لتأهيل .. ((لنفس المهنة الأشخاص لمزاولة النشاط التجاري إذا لم يكونوا من أصحاب التخصصات .

فلذلك قبل البدء في التحضير لدراسة الجدوى يجب معرفة ما إذا كانت الأنظمة واللوائح تسمح لي بافتتاح هذا النشاط أم لا ..
ومعرفة الشروط الخاصة بمزاولة هذا النشاط التجاري .

<u>القسم الثالث: الدراسة الاقتصادية :</u>

استنادا إلى النتائج والمعلومات في القسمين أعلاه يجري تحديد الافتراضات والتقديرات للعرض والطلب والأسعار والتكاليف لكافة بنود الدراسة التي ستقوم عليها الدراسة المالية .

و يمكن أن تبدأي دراستك للمشروع بعدد من الأسئلة :

1- لماذا نحتاج المشروع ؟

2- ما هو ذلك المشروع ((نحدد نوعية النشاط التجاري))؟

3- ما هي حاجات المشروع ((آلات / مواد/ عاملين /.....الخ)) ؟

4- التمويل المطلوب و مصدره ... هل الأسرة ستمول المشروع أو سيتم أخذ قرض .. ((((مااااااا أنصح بأخذ قرووووض ربوية)))) ؟

5- متى تحتاجون هذا المبلغ ((يعني هل المبلغ الذي سنبدأ فيه المشروع لا يؤثر على المعيشة الخاصة بكم .. وهل الأسرة أو الممولين للمشروع قادرون على أن يصبروا فترة شهر أو سنة أو أكثر لاسترجاع ما ساهموا به للحصول عليه من أرباح المحل)) ؟ أو في حالة خسارة المشروع لا قدر الله .. هل هناك مصادر مالية أخرى تغطي الخسائر .. ((مراات السوق يصيده ركوووود بسبب الغلاء وارتفاع الإيجارات أو ارتفاع قيمة المواد الخام التي يقوم عليها المشروع))

6- متى سيتم المباشرة بالمشروع .. ((يتم تحديد الزمن والوقت والتاريخ المناسب)) لمزاولة النشاط التجاري <<< مثلاً : قبل عيد الأضحى .. أو قبل عيد الفطر .. أو يرتبط افتتاحه بمناسبة ما مثل المناسبات الوطنية .. وهكذا........

7- مراحل المشروع .. ((متى سيبدأ و متى سينتهي)) بحيث يكون هناك تصور متكامل عن المشروع ؟

8- من يستطيع تقديم يد المساعدة من ناحية مالية وإدارية في فترة غيابك عن المشروع بسبب سفر طارئ أو أي عارض .. الأب / الإخوة / الزوج .... ؟

لكي ينجح مشروعك يجب أن تتوافر به عدة مقومات منها :

- اقتناعك الشخصي بالمشروع

- أن يغطي المشروع حاجة من حاجات المجتمع <<<< مثلاً ما آجي أفتح مطعم غربي أو آسيوي يقدم مأكولات غريبة جداً وغير مقبولة في مجتمعنا العربي والخليجي ...ممكن تتناسب ف بلدان ما تتناسب ف بلدان ثانية .

- أن يثير اهتمام الممولين <<< من المهم أن يكون من حولك مقتنع بهذا المشروع

وفي حالة توافر تلك المقومات نبـــــدأ في جمع البيانات الخاصة بالمشروع و يكون ذلك من الداخل إلى الخارج أي تبدأي بنفسك ثم بيتك فصديقاتك .. مع طرح الأفكار وأخذ المشورة والاقتراحات اللازمة للممشروع أو النشاط التجاري.

كيف تبدأ أو تبدأي بالاستثمار في المشروع ؟

1- حدد / ي مشروعك و الهدف منه.

2- أختار / ي موقع المشروع بعناية فائقة و لا تبخل / ي بالوقت أو المال في البحث عن الموقع المناسب .

3- تجهيز البيانات الاستثمارية مثل :

. ا- إيجار المكان أو امتلاك الموقع

ب- جمع أكثر من سعر للشركات المرشحة لتجهيز المكان
((يعني إجراء عملية مفاضلة)) ممكن تكون هناك شركات لديها أجهزة أو مواد ذات جودة عالية ولكنها ذات أسعار معتدلة عن مثيلاتها في الشركات الأخرى)).

ج- تكلفة الأجهزة و المعدات و نقلها و تركيبها و الفترة التجريبية ومدة الضمان .

4- الأتعاب القانونية و التراخيص .

5- تكاليف النقل و الانتقال .

6- تكاليف الدعاية و الإعلان و حفل الافتتاح .

7- تكلفة تدريب العمال و الفنيين .

8- مصروفات نثرية ... ((يعني مبلغ ينصرف لحاجة ممكن انها تطرأ فجأة)) مثل.. شراء قرطاسية أو صيانة مفاجئة

9- نقدية سائلة تدير المشروع من 3 : 6 أشهر ((مبلغ إحتياط يكون لتغطية الإيجار ورواتب العاملين وإحتياجات المحل من أدوات وغيره ... فاتورة التلفون والفاكس.. فاتورة الكهرباء والماء .. الخ)) على ما يشتهر المحل .

4- تجهيز بيانات الإنفاق التشغيلي (في حياة المشروع) .. كم راح نصرف ع المشروع ؟؟

وهناك ما يسمى ب:

ا- التكلفة الثابتة لإدارة المشروع و هي تلك التكلفة المدفوعة سواء عمل المشروع أم لم يعمل

والمقصود بذلك أن هناك أصول ثابته تكون بالمحل ..لا تتغير مثل الأثاث والإضاءة والتكييف والأجهزة .. أشياء ثاااابته ما تغير .

ب- تكلفة متغيرة و هي المتغيرة على حسب المدخلات تكون المخرجات. يعني شغلات راح يتم الصرف عليها من أرباح المحل مثل :

إيجار المكان – مياه – كهرباء– أجور و مرتبات – صيانة مكنات الخياطة – وقود – استهلاك خامات و معدات – مواد خام –

مصاريف .إدارية (دعاية و إعلان – تليفون – بريد) – مصروفات أخرى

5- حساب دورة التشغيل الخاصة بك .و هي الوقت اللازم منذ شرائك المواد الخام حتى حصولك على قيمة مبيعاتك . يعني هل الأرباح اللي يجنيها المحل ممكن تغطي قيمة ما تم خسارته عند افتتاحك المشروع .. وهذا طبعاً يعتمد ع المدة .. 3 شهور – 6 شهور - 12 شهر ..على ما ياخذ وقت ويشتهر.

كل شي يتم تسجيله بصفه شهرية مع الاحتفاظ بالفواتير والمستندات الخاصة بالمصاريف .. وتسجيل الوارد بشكل مستمر.

6- دراسة المنافسون و أسعارهم و المميزات و العيوب لديهم .

و يمكنك معرفة المبلغ المطلوب الوصول إلية في أقرب وقت ممكن عن طريق تحليل التعادل و هو نقطة التعادل هي النقطة التي لا تحقق عندها ربح أو خسارة

. نقطة التعادل = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

الإيرادات (ويقصد بها المدخول النقدي أو أرباح النشاط]]] التجاري) = تتساوى مع = المصروفات (ويقصد بها المصروف]]] النقدي من إيجار ورواتب وغيره)

<u> يجب ملاحظة أن الوقت عنصر مهم جدا في دراسات الجدوى</u>**

فدراسة الجدوى ترتبط بوقت معين و باختلاف الوقت تختلف دراسة الجدوى.

يعني الأسعار السائدة ف السوق الحين ممكن بعد 6 شهور تتغير .. ويتأثر ذلك بأسعار المواد والايجارات أو أي شي يطرأ ع البلد .

<u> ويجب معرفة نوع العملاء .. الزبائن و تقسيمهم إلى ثلاث فئات :</u>**

1- ممتازة ((اللي حالتهم المادية ممتازة))

2- متوسطة .. ((اللي حالتهم المادية مش بذاك الزود متوسطة بس قادرين يشترون أشياء غالية ومرااات اللي يتناسب مع امكانياتهم المحدودة))

3- ضعيفة((اللي حالتهم المادية ضعيفة مثل الجاليات الآسيوية والعمالة)) ..

يعني المطلوب محاولة إرضاء جميع الأذواق والفئات .

** نصل الآن إلى نقطة مهمة جدا لأي مشروع و هي التدفقات النقدية لهذا المشروع :

أولا التدفقات الداخلة يعني الإيراد :

و هي إجمالي المبيعات

ثانيا التدفقات الخارجة يعني المصاااريف ((إحنا كم صرفنا ؟؟)) :

- مواد خام

- أجور و مرتبات

- صيانة و قطع غيار لمكنات الخياطة...

- وقود و مياه و طاقة

- مصاريف تعبئة و تغليف

- مصاريف عمومية و إدارية .. مثل دفاتر الفواتير والأقلام والملفات...الخ

- الإيجارات

- هالك الخامات .. اللي هي الآلات مع مرور الزمن تتعمل لها صيانة .. كم راح تكلف هالصيانة ؟؟؟

تأمين معدات و مبنى

بطرح التدفقات الخارجة ((المصروفات)) من التدفقات الداخلة ((إيراد المحل)) نحصل على صافي التدفقات النقدية.. اللي هي ((ربح أو خسارة)).

منقول للفائدة